



畜禽标准化规模养殖水平提升

本报讯 记者乔金亮报道:农业部大力推进畜禽标准化规模养殖,开展畜禽标准化示范创建活动,去年全年共创建1069个国家标准化示范场。

农业部不断落实生猪、奶牛标准化规模养殖场(小区)建设、能繁母猪补贴、畜牧良种补贴等扶持政策,生猪调出大县奖励资金由25亿元增加到35亿元。加快扶持奶业发展,扶持521个奶牛养殖场区标准化改扩建,改善养殖场设施条件。对全国896万头奶牛实行良种冻精补贴,覆盖全部荷斯坦奶牛及部分奶牛、牦牛等品种,对47.7万头奶牛进行生产性能测定,推进“测奶科学养牛”。实施振兴奶业首蓆发展行动,完成50万亩高产优质苜蓆生产基地建设任务,有力推动了奶业生产水平的提升。

油菜新品系含油量达64.8%

本报讯 记者李力从国家油菜产业技术体系2012年度工作会议上获悉:国家油菜产业技术体系首席科学家、中国农业科学院油料作物研究所王汉中团队选育的油菜新品系YN171,经国家粮食局西安油脂食品及饲料质量监督检验测试中心检测,含油量达到64.8%,比一般品种含油量(41%左右)提高了55%以上,创造了油菜含油量世界最高纪录。该品系的选育为我国高油油菜育种和高油基因调控研究提供了宝贵的亲本资源,预示着油菜含油量具有巨大的提升空间。

我国食用油自给率仅为35%左右,生产能力和供给能力不足。由于油菜不与粮食作物争地,种植面积发展空间大,依靠科技进步提高含油量和单产,提高油菜产油量是提高我国食用油自给水平的主要途径。

中国农科院去年获国家专利507个

本报讯 记者周琳报道:农业部副部长、中国农科院院长李家洋日前介绍,去年中国农科院科技创新能力、科研保障能力和成果转化能力不断增强,共获得国家或省级审定农作物品种96个、新品种保护权8个;获国家专利507个,其中发明专利383个。

据介绍,中国农科院不仅在应用研究、基础研究方面都取得了一批具有重大影响的成果,而且注重科研成果的推广。据不完全统计,全院重点推广科技成果207项,其中新品种58个、新产品50个、新技术99个,建立相应的成果转化跟踪与扶持机制。推广水稻、小麦、玉米、大豆、马铃薯等作物及畜禽新品种260个、配套技术263项。

稻田里的养蟹能手

本报记者 周琳

冬日的苏北农村寒气逼人,记者走进江苏省邳州市新河镇栗沟村农民王庆洲的稻田养殖基地时,老王正在收完的稻田内整理土地。从田埂边的果树间隙,俯视镶嵌在稻田内的一个个长方形的银色池塘,就像看到银盘里散落的明珠。

王庆洲今年55岁,他家有多个塘口,养殖面积超过50亩,每年仅卖蟹和稻谷的收入就达数十万元。在他的带动下,目前,新河镇有200多农户从事稻田养蟹,面积近万亩。

老王的稻田养蟹路走得并不平坦。最初他承包了60亩低洼地,每年只能种单季水稻,生产效益低。放着大好的土地,老王看在眼里,急在心头。老王决定采用稻田养蟹技术,将低洼地改造成稻田养殖工程50亩,按照稻田养蟹的标准来进行排灌水施工,四周设置防逃设施,以保证养殖成功。

稻田里养蟹,在苏北还比较新鲜,老王“先吃螃蟹”的尝试并不顺利。开始时,他栽植水稻50亩,放养五期幼蟹4万余只。在水稻管理上合理施肥、化除、治虫治病,长势较好,到收获季节,水稻产值达6.7万元,但养肥了的河蟹在几夜之间都不见了踪影。经仔细分析和检查现场,老王发现,由于稻田养殖工程四周埂堰没有夯实,大部分河蟹顺微流水孔从埂堰中逃跑了。这次失败让老王急得几夜都没有合眼。

可倔强的老王就是不信邪,他偏要坚持养下去。通过与新河镇农技推广中心农艺师的沟通,老王分析出失败原因,夯实了埂堰,认真排查每一个进排水孔,消除河蟹逃走的隐患。

这一回,老王又种了水稻50亩,放养五期幼蟹4.8万只。在老王的精心管理下,稻蟹都喜获丰收,水稻亩产560公斤,河蟹平均亩产28公斤,收获水稻2.8万公斤,收获河蟹1400公斤,总产值15.12万元,平均亩效益达2200元。

“稻田里种养大闸蟹,既带动了农民走上致富路,又确保了粮食生产,像王庆洲这样的稻田养蟹能手值得赞扬。”邳州市农委主任吴伟说。

本版编辑 刘慧

创新农业经营体制,重点是培育农民合作社。基层供销社作为农村流通的主渠道,发挥遍布农村的网络优势,在创办、领办专业合作社,带领农民闯市场等方面发挥重要作用——

基层供销社带着农民闯市场

本报记者 刘惠兰

全国供销合作社系统积极适应农业产业化发展和规模化经营的新趋势,创办、领办专业合作社,成为推动现代农业产业发展与组织制度创新的骨干力量。目前全系统创办、领办和提供指导服务的专业合作社10多万家,入社农户1500多万户,助农增收1067.6亿元。供销合作社系统的农村综合服务中心覆盖全国40%以上的行政村。



1月23日,陕西华县金果蔬菜专业合作社的社员在包装新鲜的无公害蔬菜。

春节即将来临,在陕西国家级绿色无公害蔬菜基地华县,大量的优质蔬菜等待投放市场,众多蔬菜合作社将为市场供应大批的优质安全无公害箱装蔬菜。

新华社记者 李一博摄

领办专业社助农增收致富

“今年种什么,怎么种,谁来收?怎样卖上好价钱?有了合作社带领大家一起干,这些问题不用我们发愁就都解决了!”记者在云南、广东、河北等地采访时,农民说起供销社领办的专业合作社,都喜不自禁地对记者这样说。

组建一个合作社,可以兴起一个产业、致富一方百姓,解决政府部门“包不了”、单家独户“办不了”的事情。“各类农民专业合作社蓬勃发展,将成为现代农业生产经营服务的主体。”全国供销合作总社新闻发言人王宪福说。

云南蒙自素有“中国石榴之乡”的美誉,过去由于信息及渠道闭塞,农民的石榴遭

遇“卖难”,有的石榴卖不出去,有的被低价抛售,有的甚至烂在了地里。2006年,蒙自县供销社社领办了石榴产销专业合作社,注册了“蒙生”牌商标,对果农实施产、供、销、加工一体化服务,组织农民大力发展种植石榴,把蒙自石榴销到了大城市甚至国外市场,价格和收益增加了数倍。许多过去的贫困户靠石榴买了车、盖了新房。现在这个专业合作社已发展到有25个分社、8个营销组。凭此产业,蒙自县供销社也盘活了连年亏损的基层社,销售收入连年实现两位数的增长。

近些年来,随着农村青壮年劳动力大量进城务工经商,很多地方留守在村里的多是老人、妇女和孩子,农田“种不了、种不好、管不

到、收不了”等成为制约农民增收的一大难题。

河南邓州市供销社针对这一问题,把为农民提供综合服务、领办专业合作社作为自身发展的一个新定位,于2008年末成立了“邓州市穰原农作物种植专业合作社”,为农民提供农作物种植、管理、收割全程系列化服务。同时还拓展了经营服务领域,为农民开展生产资料配、集体采购、新品种引进、新技术示范推广、市场信息交流、土地托管以及高效益农作物种植等业务。目前,该合作社已托管了6个乡镇17个行政村的5000多亩耕地,带动了4800多个农户,通过综合服务,每亩收益比以前高出了10%左右,还累计为社员节约种地投入400多万元,被农民称为“保增收的贴心社”。2011年,这个合作社还被评为了全国供销合作社系统首批“农民专业合作社示范社”。

说,沈阳市供销社去年在沈阳创办了首家特色农副产品直销店,与50多家农民专业合作社和种植大户建立了常年直接供货关系,不仅省去了中间流通成本,平抑了菜价,还增加了农民收入,目前该店销售的农产品达100多种。

据了解,目前,全国供销合作社系统创办、领办和提供指导服务的专业合作社达10万家,入社农户1500多万户,分别占全社会的18%和35%。在一些省份,由供销社组织发展的农民专业合作社数量占比更高,如云南、广东达90%以上。供销合作社系统的农村综合服务中心也已发展到27.5万个,覆盖全国40%以上的行政村。

两级已全部组建了农合联,乡镇农合联达到96.5%,搭建了为农服务的综合平台。

围绕农业产前、产中、产后各环节,构建全产业链为农服务体系,由单纯的流通领域向农业生产经营全过程渗透和延伸,这是供销合作社系统目前探讨的一个新课题。

“让农民从务农中得到更多实惠,使农民真正觉得供销社用得上、信得过、离不开,这就是我们创建新型基层社的主旨和目标。”河北省供销社主任张彦惠对记者说。

农销对接解决农产品卖难

领办农民专业合作社,成为农村合作社发展的带动力量,是供销合作社目前和今后一个阶段改革基层社机制、创建全新供销合作社的一个新定位。

据统计,全国供销合作社系统目前共有20050个基层供销合作社,19431家社有企业。供销合作社利用自身网络和营销优势,围绕当地的农业产业,领办各类专业合作社,与农民形成利益共同体,组织带动农民一起闯市场,取得了双赢的效益。

辽宁沈阳市供销社针对农民农产品卖难问题,以农副产品营销协会为载体,搭建平台,组织全市农产品企业、农民专业合作社、农产品经纪人与大中型超市、宾馆酒店等需求方对接,并通过举办特色农产品展销会、展销周等方式,吸纳全市30多家农民专业合作社和生产基地的200余种农产品参展,去年一次展会团购和签订购销协议金额达1100多万元。

沈阳市供销社合作指导处处长张迎春介绍

构建全产业链为农服务体系

如何使遍布农村的供销合作社基层社在创建新型农业经营体系、提供农业社会化服务体系等方面发挥其不可替代的作用?近年来,各级供销合作社都有很多成功的探索。

河北省供销社坚持政府主导、农民主体、供销社主办,以原有基层社、

农合联、专业合作社为基础,创建新型基层社,实现对区域内合作经济组织的服务全覆盖,目前已建设新型基层社1853个,覆盖95%的乡镇。

温州市供销社积极探索专业合作、供销合作、信用合作“三位一体”,大力推进农村合作经济组织联合会创建工作,目前市、县

产地农产品市场建设亟须提速

乔金亮

提到农产品批发市场,一般人很容易想到销地市场。比如,大多数北京市民相对熟悉新发地批发市场,但对产地大型批发市场却知之较少。这是我国产地销地市场布局不平衡的一个缩影。从农产品流通来看,当前产地农产品市场建设亟须提速。

我国鲜活农产品的流通大多要经历地头收购、产地批发市场、长途运输、销地批发市场、社区市场等环节。随着农产品“买全国、卖全国”格局的形成,产地和销地市场分离是鲜活农产品流通的必然现象。

由于主销区经济相对比较发达,居民的购买力和消费能力比较强,社会资本和财政投入多集中于城市的销地市场建设。大中城市作为农产品集中消费地区,批发市场发展比较充分,设施条件良好。而农村地区特别是中西部产地农产品市场建设发展明显不足,已成为薄弱环节。据不完全统计,全国成规模的农产品批发市场70%分布在东部地区,中西部地区仅

分别占20%和10%。在地域差别和城乡差别影响下,广大农村成规模的产地农产品市场数量有待提高。

同时,产地市场的发展质量也有待提高。基础设施、经营秩序、经营模式都跟销地市场有一定差距。其中还有不少是露天交易,经营环境脏乱。在一些封闭市场内,虽不缺水、电等配套,但分拣包装、冷链保鲜等能力不足。从更高的指标来看,发达国家农产品批发市场通常具有期货交易、会展展销、加工委托购销等诸多功能。相对而言,我国产地市场的服务功能比较单一,比如,大多数没有建立农药残留检验检测系统和质量追溯系统。

无论产地还是销地,农产品批发市场都是流通的主要渠道,发挥着商品集散、价格形成、信息服务的功能。相比而言,农产品产地市场更贴近农民和地头,维系着广大农民和经纪人的货品、价格和信息联系。当前,部分鲜活农产品区域性、结构性、季节性滞销颇令人头疼,“卖难买贵”也时常会影响到消费者的“菜篮子”。产地市场建设提速恰恰可以从生产和销售的第一衔接点给生产者以信息反馈,切实提高流通效率。建好产地市场有利于发挥市场的价格形成和信息传播功能,增强农民在交易中的定价话语权。

产地市场体系建设的目标是提高流通效率,有号召力的特色产品、一定的初加工和储存能力、健全的第三方服务机构构成其核心竞争力。总体上看,今后要建设一批具有影响力的产地市场,包括国家级专业产地市场、区域性产地市场和农村田头市场三个层次,发挥其价格形成、产业信息和会展贸易功能,服务上游生产,助力下游销售,为辐射范围内的各市场主体提供多样化服务。



县域视窗

江西万年: 旅游收入达8.8亿元

本报讯 记者刘惠兰、通讯员徐声高报道:江西万年县充分借助本县“世界稻作发源地——仙人洞和吊桶环遗址”这一品牌,大力推进文化与旅游相融互动发展。2012年,该县接待国内外游客110多万人次,同比增长41.8%;旅游综合收入8.8亿元,同比增长49.2%。

万年县充分挖掘万年丰富的稻作文化资源,加大对两处遗址基础设施建设投入,通过遗址遗迹实物等方式向游客展示世界水稻耕作的历史起源。该县还规划建设了稻作文化博览园项目,让历史文化生动再现。据了解,该县先后获“国际传统文化与和谐价值教育实验基地”、“中国文化旅游名城”、“中国文化旅游精品景区”、“国际最佳生态休闲旅游名县”等称号。